### **Buyer Persona: Ana Martínez**

#### **Perfil Demográfico:**

* **Edad:** 20 años
* **Género:** Femenino
* **Ubicación:** Ciudad mediana en México
* **Nivel Educativo:** Estudiante universitaria, cursando la carrera de Psicología
* **Ocupación:** Estudiante a tiempo completo y trabaja medio tiempo en una tienda local
* **Estado Civil:** Soltera
* **Ingresos:** Bajo a medio (depende parcialmente del apoyo familiar y su trabajo)

#### **Perfil Psicográfico:**

* **Personalidad:** Empática, proactiva, y preocupada por el bienestar de los demás.
* **Valores:** Valora la salud mental, la educación y la accesibilidad a servicios de apoyo.
* **Motivaciones:** Desea ayudar a sus compañeros a acceder a la ayuda psicológica que necesitan, ya que ha visto a amigos y conocidos lidiar con problemas emocionales sin saber a dónde acudir.
* **Frustraciones:** Le preocupa que muchos estudiantes no tengan fácil acceso a servicios psicológicos. Siente que la salud mental no recibe la atención necesaria y que los recursos disponibles son difíciles de localizar.
* **Intereses:** Participa en actividades extracurriculares relacionadas con la salud mental, como grupos de apoyo estudiantil y talleres sobre bienestar emocional. Está activa en redes sociales y sigue páginas de salud mental.

#### **Comportamiento de Consumo:**

* **Tecnología:** Usa aplicaciones móviles y web a diario para estudiar, conectarse con amigos y mantenerse informada sobre temas de salud mental.
* **Canales de Información:** Redes sociales, plataformas educativas en línea, y recomendaciones de amigos y profesores.
* **Preferencias:** Prefiere soluciones digitales accesibles que le permitan buscar información de manera rápida y sencilla, como aplicaciones o plataformas web que ofrezcan una lista de especialistas y herramientas de apoyo emocional.

#### **Necesidades:**

* **Problema Principal:** Ana y sus compañeros no saben dónde encontrar ayuda psicológica cuando la necesitan.
* **Solución Buscada:** Ana está interesada en una plataforma web o aplicación móvil que les permita a los estudiantes localizar especialistas en salud mental cercanos con un mapa interactivo y perfiles detallados, así como un chatbot que ofrezca apoyo emocional inmediato.

#### **Expectativas:**

* **Experiencia de Usuario:** Desea una plataforma fácil de usar, con un diseño intuitivo y que ofrezca recursos de manera clara y accesible.

### **Buyer Persona: Dr. Carlos Hernández**

#### **Perfil Demográfico:**

* **Edad:** 45 años
* **Género:** Masculino
* **Ubicación:** Ciudad mediana en México
* **Nivel Educativo:** Doctorado en Psicología Clínica
* **Ocupación:** Psicólogo clínico con su propio consultorio privado
* **Estado Civil:** Casado
* **Ingresos:** Medio-alto

#### **Perfil Psicográfico:**

* **Personalidad:** Profesional, empático, y orientado al bienestar de sus pacientes. Innovador y abierto a nuevas tecnologías para mejorar su práctica.
* **Valores:** Alta ética profesional, compromiso con la salud mental y el bienestar de sus pacientes, y valor de la educación continua.
* **Motivaciones:** Busca aumentar su visibilidad y atraer a nuevos pacientes, especialmente estudiantes que puedan estar luchando con problemas emocionales pero no saben a quién acudir.
* **Frustraciones:** Tiene dificultades para llegar a un público más joven que prefiere buscar servicios en línea. Además, siente que la competencia en el mercado local está aumentando y le preocupa no destacar entre otros especialistas.
* **Intereses:** Asiste a conferencias y talleres para mantenerse actualizado en su campo. Está interesado en herramientas digitales que le permitan mejorar la experiencia de sus pacientes y aumentar su alcance.

#### **Comportamiento de Consumo:**

* **Tecnología:** Usa herramientas digitales para gestionar citas, mantener registros de pacientes y realizar consultas en línea. Aunque prefiere la interacción cara a cara, reconoce la importancia de las plataformas digitales para atraer y retener pacientes.
* **Canales de Información:** Revistas especializadas en psicología, foros profesionales en línea, redes de colegas y conferencias.
* **Preferencias:** Busca plataformas profesionales que le permitan exhibir su experiencia y credenciales de manera efectiva, llegar a un público más amplio, y que le faciliten la interacción inicial con posibles nuevos pacientes.

#### **Necesidades:**

* **Problema Principal:** Carlos quiere atraer más pacientes jóvenes que prefieren buscar ayuda en línea, pero no sabe cómo posicionarse en ese mercado digital.
* **Solución Buscada:** Una plataforma que le permita registrar su consultorio y servicios, mostrar su experiencia y especialidades, y facilitar que los pacientes lo encuentren a través de un mapa interactivo. Además, le interesa que la plataforma incluya un servicio de suscripción que justifique su inversión al generar más citas y consultas.

#### **Expectativas:**

* **Experiencia de Usuario:** Desea una plataforma que sea profesional, confiable y fácil de usar, tanto para él como para sus pacientes. Espera que la suscripción le aporte un retorno de inversión claro en forma de nuevos pacientes y mayor visibilidad.